

企業内弁護士と外部弁護士（その１）

ユアサハラ法律特許事務所（弁護士）

矢 部 耕 三

目次

- I. 企業法務弁護士としての基本
 - 1. 企業活動を裏付ける法的背景
- II. 企業法務に携わる弁護士に求められる能力とは……企業の外から、内から
 - 1. 事実調査・発見のための能力
 - 2. 法律解釈における原理的探究を行える能力と公正な判断を追求する能力
 - 3. 社内にある情報とリソースを引出せる能力
 - 4. 弁護士としての独立性・客観性を保つ能力
- III. 企業法務における専門性 （以上、本号）
- IV. 企業法務・企業内法務における国際性
 - 1. アウトバウンド業務の課題
 - 2. インバウンド業務の課題
 - 3. 国際性を培うためには
- V. 仮想ケーススタディ
 - 1. 製造物責任事例
 - 2. 労働問題事例
 - 3. 国際ブランド管理事例

I. 企業法務弁護士としての基本

企業法務を扱う弁護士ということであれば、そもそも企業活動とは何かを理解しなければならない。企業とは営利目的を持って経済活動を行う主体であり、そう言う経済単位である。よく企業と言うと、イメージとしては、大企業と言うことになり易い。しかし、現実には、日本を支える99%は中小企業であり、彼らも企業法務を必要とする経済活動の主体である。また、個人商店もある意味、経済活動の主たちとして捉えれば、企業と呼んでよいであろう。営利目的を持っている限りは、それはみんな企業活動であると言いうる。ただそのサイズや関わるリスクのレベルが違うという事はある。当然のことながら、経済活動の幅とか深さが違うという事もあるであろう。そのため、弁護士も、結局のところは、依頼者としての企業が有するその経済活動の深さとか幅の広さの違いに応じて、いろいろな業務を提供できるようになっていかなければならない。

1. 企業活動を裏付ける法的背景

そもそも日本の社会の前提として、企業活動が社会的存在としてだけでなく、法的にも認められているのはなぜかというところも、一度は考えてみるべきである。言い換えれば、企業活動を裏付ける背景にあるものは何かという考察である。

日本国憲法は、個人の幸福追求権を認めている。即ち、政治的にいえば自由主義である。個人個人が、自由な形で自分の人生の幸福を追求して良いとしたとき、それを実現するための手段と方法が考えられねばならない。当然のことながら、自分でそれなりの財産をもち、なにがしかの富を築いて営業することでなんらかの経済活動することは、社会的だけでなく、法的にも善だということとでなければ、個人の幸福追求権などというのは絵に描いた餅である。

憲法22条が職業選択の自由を認めていることもこういうコンテキストで理解されるべきである。自由に職業を選び、自由な営業するためには資本が要るのであるから、私有財産の自由は当然なければならない。憲法29条に言われるような私有財産の保障とは不即不離の関係であることは、これもまた至極当然だということになる。これが、日本国憲法の示す基本的な価値選択である。共産主義の国では、これはあり得ない。全部国有財産という前提から何がしかの修正をしていくしかない。日本国憲法において13条、22条、29条があるということ自体、我々が政治的には自由主義であり、経済的には資本主義経済と言うものを認めているのだと言ってよいであろう。ここが、全ての企業活動の出発点、法理の根本であることを理解すべきである。

そうであるならば、企業活動にかかわる法務を弁護士がやること自体、当然あってしかるべきという事にもなろう。企業法務は、ただ金儲けのための法務ではない。確かに企業法務は、目の間にある社会的少数者に対する不正義や不公平を直接解決するような人権活動に関わるような法務ではない。しかし、企業法務は、そもそも私有財産権に裏付けられた日本国民一人一人が、その幸福追求権を実現するための経済活動を支える法務であり、企業というのは国民の一人一人の努力によって経済活動の効率的実施のために形成されている団体にすぎない。そう考えれば、企業法務をさげすむような言い方をしてはならないことは容易に理解されると思う。私有財産をもって、何かの活動をする事が、人の自由にとって大事だったからこそ、近代市民革命も起きたのである。これがわかれば、企業活動を当然是として考えつつ、しかしこれを正しくやらせなければいけないということも理解されるであろう。ここが実は、企業法務の存在意義である。企業が、法的リスクをミニマムにして、営利活動としては正常な形で経済活動を発展させる事が、こういう意味をも持っていることを日本の法曹界の内外を問わず、もっと多くの人に理解して頂きたいものだと思う。

そうだとすると、弁護士においても、企業が何をやっているのかというところから基本的に正しく理解をしなければいけない。企業活動は業態によっていろいろである。モノを作る産業とサービス産業、特に金融サービス、IT サービスと言うようなところは互いにまったく違う。まずは、何が起きているのかを最初に理解しないと、どんなリスクがあり、どんなアドバイスをすべきかという

ことが、弁護士としてもわからない。モノとカネとヒト、それに最近では情報と言うのがもう1つの要素としてあるので、これらをどのように活用しながら企業活動が行われているのかを、まず理解するということになる。

企業活動の中で、モノ、カネ、ヒトを具体的にうまく配置して利用するためには情報の管理が重要である。しかもその情報を大量に処理する技術も必要になる。その意味で、現在では、情報通信技術、ITあるいはICTと言われるものの発展によって、飛躍的にモノ、カネ、ヒトが地域や時間の壁を超えて、多重的・多層的に結びつく社会が世界的規模で出現してきている。これが、現在あるグローバル化した社会の状況でもある。

一方そうなると、システム全体の管理や、そのシステムの中に集まって来る情報の適切な管理、あるいは、そこから生まれてくる私的な価値ある資産というものをまた管理しなければいけないというところに、新しい形での経済活動が出現することになる。当然ここに伴う法的リスク、対立する利害関係も増加することが予想される。そしてこれが、一国だけで治まらない状況であれば、ことはなお複雑になる。言葉や宗教、民族性など、昔ならばある程度は遠いところにいれば、それぞれの地域で独自に発展して済んでいたことが、お互いに接近しあって干渉しあうようになる。法律も地域性に頼っていればよかった時代と違い、国境が曖昧になり、ヒトもモノも動くというような事になって来ると、ますますもって、予測可能性が下がる事態に比べるように変化していかねばならない。日本にいて、日本だけでビジネスをやっているように見える人たちにさえも、このような危険性はある。海外との取引や海外拠点を作ろうという話が、社内の営業部門から出てきたらどうすべきだろうか。あるいは、日本に来る外国人を雇いたいと生産部門が言い出したらどうすべきか。いずれにおいても、日本人や日本法だけを対象していたら予測できないような事が起きるようになる。そういうことをリスク要因として十分理解しながら、企業法務に携わる弁護士なら企業の外にしようが中にしようが、どちらの立場からでも、どうしたらよいかを考える必要があるという事になる。

いずれにしても、企業法務では、個別企業全体の活動に総合的な目配りをしながら、個別の企業活動における営利目的の向上を実現する一方で、企業活動の法的・社会的な最適化を図ることが常に課題となる。赤字を出さないための損益管理とか、貸借対照表の中身がよくなるようにするにはどうしたらよいか、そういった事は企業活動においては当然である。しかしそこだけに尽きないように、法的に正しく、社会的に許容されるような企業活動を目指していかないといけないというのが、目標とすべきところになるだろう。

Ⅱ. 企業法務に携わる弁護士に求められる能力とは……企業の外から、内から

企業活動においては、一定以上の規模を持つ企業になると、社内においても部署や仕事が変わったから、お互いのことが見えないことは多い。効率的な経営のためによく作り上げられた組織であれば

ある程、こういうことが起きやすい。その中に潜む危険性とか、あるいはその結果として生じるかもしれないリスクとか、そういったものもコントロールしなければいけないということが、日々ありうる。この点ではやはり、個人事件と比べれば、企業法務の事件を扱うという事は、かなりな程度関連する事実や事情が複雑になっているということは覚悟しなければならない。

また、知らなければならない知識において、専門性を求められることも避けられない。個人の生活のように、個人の手の届く範囲で予測される話というところではすまなくなるというのは、やむを得ない。その中で、企業活動として営利を追求する活動における最適化を図っていくと、営利活動としては合理的だけれども、そこにかかわるいろんな人たちにとってはマイナスであるという事も出てくる。例えば工場閉鎖とか、店舗撤退とか、こういったことを企業としては決断せざるを得なくなる場合がある。そうすると当然のことながら、労働力の削減という事になる。これは労働者側からみれば、とんでもないという話であろうし、下請企業が切り捨てられかねないというような事態が起こることもありうる。そういう時にどうしたらいいか。あるいは、地域産業や人々との関係で、非常に問題がある場合もどうしたらいいか。いろいろなものが、次々と関連して、絡んで起きてくるという事態が普通にありうる。

その意味では、企業法務をやるためには、個人の事件をやる時におけるメンタルな事も含めた込み入った事情を理解するというような能力だけでなく、企業に関わるいろいろな活動場面や、そこに絡んでくるいろいろな利害の異なる人たちが、どう行動して、なにを考えるのかということに対する想像力を日々の企業活動に関する情報に親しみながら、身に付けていかねばならない。

以下には、筆者の経験に基づくなかからまとめてみた能力をいくつか挙げてみたが、企業の外であっても内であっても求められる能力として、基本的なところと理解して頂ければと思う。

1. 事実調査・発見のための能力

まず第一のものとして、事情聴取能力、事実を発見する力、あるいはそれを確認するために必要な想像力が必要と考えられる。ここでこういう事がなぜ起きているのかと考えかつ調べる力と言ってもよい。それを前提に、できる限り正確な情報を集めることが求められる。

企業であれ、個人であれ、依頼者は法律とかルールの外の世界からやって来る。現実の社会の中で利害関係をもっている当事者は、彼ら自身である。そこで我々専門家は、まずは最も多くの情報を持つはずの依頼者から、本当に必要な情報を聞き出し、それを整理しなければいけないという事になる。ここを押さえてはじめて、今度は依頼者が何をしたいのかという依頼者ニーズを探ることになるであろう。そうなると、法律、ルールがどう動くのかということとの関連性が、焦点ボケをせずに見えてくるということになる。

よく、民事裁判実務において、要件事実批判といわれることがある。司法研修所で、要件事実の抽出ばかりを過度に教えすぎることについての悪影響に対する批判といっても良い。これは、筆者が思うに、ここにかかわる話ではないだろうか。いわゆる依頼者ニーズを理解して、法律とルール

との関連などを考えるといった時に、法律的にアドバイスをすると言うゴールを見ながらやる作業として要件事実を道具に使うのはよいけれども、そこで頭の動きが逆転してしまっただけとはいけないということである。依頼者が今どのような状況に置かれているのか、そしてその中からどこに行きたいと言っているのか、そういったことを虚心坦懐に理解するためには、まずは最初に生の事実に対する探究と認識が不可欠なのだろうと思う。法律とかルールにこう書いてあって、こう言う効果を生むためには、この事実さえあれば足りると言う頭になってしまっただけとはいえないわけである。元々依頼者が直面していた事実から離れていても仕方がないではないか、それは法律に書いていないんだからという発想になっては、弁護士の業務の在り方としては不合格ということである。本来ごたごたした生の事実の中から、法律的に必要なものとして何が引っぱりだされるべきかということを考える道具として要件事実論は有効な道具であることは未だに変わらない。しかし、あまりに要件事実的な頭にこりかたまっただけで、法律にこう書いてあるからという事だけに拘泥し始めると、現実が見えなくなるであろう。

2. 法律解釈における原理的探究を行える能力と公正な判断を追求する能力

法律を読むときには、文言に沿って文理解から考えるのが第一段階である。あとは、その文理が本当にカバーできる範囲がどこまで及ぶかを考えた上で、カバーできない範囲の事実が起きていれば、判例や何等かの解釈の余地はないかと探ることになる。それは今までの前例が、文理の射程をどこまでだとして、ルールとして何を引っぱりだせるのかと苦闘した歴史を確認するという作業である。しかし、それ以上のことが起きていることなどは、この世の中にはいくらかもある。特に企業活動の中では、従来経験にないことをやるからこそ生じてくる様々な法務リスクというものがありうる。そうした場面において、どうするのか。これを考えるためには、そもそも特定の条文がその法律の中で、どんな目的の何をしたいという効果を求めて、どうしてそこに書かれているのかという事まで理解していないといけな。そうでなければ、文理以上の事は考えられない。条文の文理だけを見て、そのロジックだけで法的結論を出すだけであれば、自動販売機でもできるであろう。500円を払ったら、500円分のロジカルな結論が出てくるだけである。そういう意味での業務しか提供できないのであれば、専門家、資格者は不要である。何故この条文に、こう書いてあるのかが言えるからこそ資格者なのである。

そして、このような法律解釈における原理的な探究を行う能力は、もう一つ、そこから導き出される結論が、どのように公正な結果を導くのか、どこがフェアなラインとして法的に許容されるところなのか考える能力によって一応の作業を完了させることになるだろう。そのためには、司法の場でどういう最終解決がなされているかという判断は、裁判実務の前例を研究することで、ベースになった事例の比較の中からフェアなラインをみつけていくということになる。ただ、それは過去の事件や過去の事例であるから、今現在目の前にある企業法務での課題を解決する時には、当然、新たな判断が求められることも多いであろう。その際に、そういう新しい判断にチャレンジできる

というのが、資格を持っている人間だからこそできる醍醐味だとも思われる。

従来、企業法務と言うと、個別の会社で様々なニーズがあるため、各企業の企業活動にとって必要な事を最大限沢山知って、これをビジネスとして実行できるようにすることなのだという風にだけ言われる向きも多かったようである。しかし、私はそれだけではだめだと思っている。知識も経験も、特定の個社ニーズにあっていなければ企業活動には役立たない訳なので、それ自体が個社のニーズのみに特化していくことは避けられない。しかし、そこで個社の立場だけに拘って判断してよいのか。ここでどういう判断をするかが、実際の企業法務での最も重要なところなのだと思う。社内の複雑な人間関係とか、法人体同士での関係とか、もしくは事実そのものでさえも複雑な様相を呈する中で、資格を持った法律専門家としての法的判断力の良し悪しが、資格者に対する評価を最終的に決めていくことになるように思われる。

一方、伝統的な日本の弁護士は、弁護士たるもの法律に関しては何でもできると言ってきたところがある。しかし、実際には何でもできるわけではない。企業活動に必要なものの中には、六法全書に載っていない法令など数多あるし、単なる法律一般では済まない専門的かつ実務的な制度を知る必要もある。また、そもそも当該企業活動がおかれているビジネス環境自体を理解しないでは、企業内であろうが、企業外であろうが弁護士としての判断が焦点の定まらないものになることは当然ともいえる。しかし、企業活動のいろいろな場面で生じて来る多様な法律に関わる利害やリスクについて、当該企業のニーズを考えながらも、直面している事実についてよく調査した上で、一定の公平で正義にかなった判断を導くようにしていくという意味においては、伝統的な意味での弁護士の能力も決して無駄なものであるとはいえないであろう。そう考えてもらえれば、企業法務、特に企業内法務というのはチャレンジングというか、やりがいのある面白い分野であると思う。殊に、毎日企業活動をやっている中にいる企業内法務に携わる弁護士としては、法務部門として、まずは事実を整理して、問題点を洗い出し、直ちに対応するという事を迫られる。典型的には契約交渉とか、起案とか、もしくは会社自体のシステムを動かすための法令遵守など、有り余るほど多様なニーズが待っているともいえるだろう。

3. 社内にある情報とリソースを引出せる能力

企業の規模や産業分野はそれぞれに違う。そういうことからすると、大型企業において企業内法務や企業法務一般のニーズが多いことは否めない。しかし、中堅企業レベルにおいても、最近では法務を専門にする部門を創設するニーズや意識が生まれてきている。一方、小規模企業になると、なかなかそこまでは行かない。大抵は、総務部門や経営企画部門に、ようやく法務担当者が配置されるか否かというところであろう。小規模企業になると、トップの意識が非常に重要で、トップがこう言う人を置きたいというのがきっかけになることが多いようである。そうすると、最初に企業内法務の担当者が置かれる部門が、例えば社長室とか、あるいは経営企画室の中に置かれるという様なパターンもありうる。

いずれにしても、法務として、会社の中にいるという事であれば、情報と問題を抱える当事者自身の中にいるという事だから、弁護士としても触れられる情報量が圧倒的に多い。その辺りは、外部にいたとなかなか見えないし、知りえない。この部分では、社内にいるという優位性は極めて高いといえるだろう。一方で、現場での企業活動自体に身近に関わるだけに、専門家の弁護士として、どこまで経営的リスクにかかわっていいのかということも問題になる。直接的には、弁護士としての守秘義務や証言拒絶権の問題との関連があるが、それ以外においても法律家とビジネスマンの境目について、正しいバランスを見つけ出さねばならないというところは、企業内法務に携わる弁護士にとって悩ましいものがある。

4. 弁護士としての独立性・客観性を保つ能力

企業内に弁護士がいる以上、日常的な活動での当たり前のような企業の法務問題は、基本的にはそこにおいて処理されるということは当然であろう。その上で、そこでも解決しないような、あるいは判断に迷うような、もしくはより専門的な知識や判断が必要なニーズには、外部から弁護士としてサポートするという形になるであろう。その場合、企業内の人にとっては当たり前のことはなかった上で、プラスアルファの働きを求められるという事になる。この部分では、後にも述べるが、いわゆる専門性ということが企業の内側にいる弁護士以上に、企業の外部で企業法務に携わる弁護士には必要になってくるということである。一方、そのような立場に外部の弁護士がいるということの意義にはもう1つの意味もある。企業の中にいる弁護士にとっては、自らの依頼者の内側にいる事で場合によれば失われがちかもしれない客観的な目や独立的な目というものを外から支える役割を、外部からアドバイスをする弁護士にはより期待されるということである。あるいは、そう言う立場だからこそ、一定の意見を出してくださいと言われる部分が出てくるともいえるであろう。

この辺り、独立性、客観性と言うのは何であるのか。企業活動に関わる弁護士にとっては永遠の課題といってもよい。

企業活動と言えば、営利目的である。究極、営利的な活動が最大化するということが当然の目的となる。いくらルールを守っても、これにマイナスになる様だったら、企業はおそらくなかなかルールを守らない。ただ違法な事をすれば、よりマイナスが大きいからやらないということになる。そうなると、そこでの活動をしないで、別の事をやるべきだという事に気づくことになる。その意味で、企業活動の目的の理解は必須であり、営利活動の最大化であることも理解しなければいけないが、それが依頼者利益なんだから絶対無二であると思っただけとはいけないわけである。お客様は神様ですという状態で、100%正しいと常に言うようなことは、弁護士のあり方としては企業内であっても、企業外であってもありえない。外部にいる弁護士であれば、外側にいるからこそより独立性を持った立場で、客観性のある意見を言えるという強みがあるともいえる。このあたりは、既に触れたところでもあるが、企業内でこれをどのように確保するのかについては、企業内弁護士はより厳しい環境に耐えねばならない。

ただ、ここに私はもう一つ付け加えても良いかと思っていることがある。企業外部にいる弁護士であっても、助言するだけではなくて、もう少し依頼者の企業活動の先をリードするようなことも出来ていいのではないかということである。つまり、今のところは、こうだけれども、この辺が変化して行った場合に、こう言う風なこともあり得ますという事も、法的な判断として提供できるのではないか。私は、半歩リードすると言っているが、こう言う少しイノベティブな法的アドバイスというのも、企業の外や内を問わず弁護士には必要になって来ているのではないかと思う。米国の企業内弁護士の座談会記事などをよく読むのだが、企業内からのニーズとして、外部の弁護士はいざと言う時の牧童であるといわれることも多い。そこに込められた意味は、法的知識やその論理的結論ばかりでなく、それを実現するために必要な考慮要素や道筋も、独立性・客観性を持ってアドバイスしてほしいという意味であることが多い。そうすると、弁護士の側も、いろいろ社会の事情がよくわかりつつ、法的判断として今はここしかできないけれども、立法的な活動も含めてこういう方法もあるなどということが提案できないといけないということになる。ここまで来ると、従来の日本の伝統的な弁護士業務のイメージからは相当違うことになるが、今後の企業法務に携わるのであれば、日本の弁護士にとっても避けられない課題になるのではないだろうか。

Ⅲ. 企業法務における専門性

組織としての企業活動に関わる法分野としては、先ずは会社法が考えられる。しかし、毎日会社法だけで会社が動いている訳ではない。またその業界特有の慣行や背景事情がもたらす前例が重要なことも数多あろう。企業体そのものがおかしくなってくれば持ち直さなければいけない努力も必要だから、企業再生とかいう話も日常的に注意を払わなければならない企業もあるだろう。あるいは、企業活動そのものの自体が、営利は追求できても市場での自由競争という観点からはおかしいと言われる領域に入ってしまうと、今度は競争法の話になって、独禁法が絡むということになる。金融市場では、非常に専門的かつ実務的なルールとそれに伴う契約が山の様にある業界なので、その実務を知らないでは、仕事はできない。一方、最近非常に加熱しているような、営業活動に絡む顧客、あるいは関係企業との部分での、ジェネラルな意味での競争法の問題もありうる。あるいは消費者保護という視点も入って来ることもある。労働市場も非常に変化していつているので、正社員を前提にした今までの労働法令とか労働法上の実務もまた急速に変化せざるをえない。技術開発、ブランド管理なども昔日のように法務部門ではなく知財部門の仕事と切り分けているわけにはいかない。従来は、この辺も「知的財産権は、技術だ。だから技術屋に任せておけばよい。権利を取ればいいのだ。特許庁の出願自体は頑張ろう。R & D をやって、たくさん技術を吸い上げて、とにかくたくさん権利を増やせば良いのだ。」、という様な感じであったかもしれない。ブランド保護についても、商標や意匠を登録しておかないといけないという意識はあったかもしれない。しかし、知的財産権に関わる法的なリスク全般の管理というのは、ある意味おろそかにされてきたというところ

ろがあるだろう。専門家の養成も、弁理士の職域は広がったかもしれないが、会社の資産としての知的財産権を考えるとすれば、その利・活用については、知的財産法自体だけではカバーできない。そういう話は弁護士の仕事としてもっと開発されなければいけない状況でもある。

以上に述べてきたような企業活動に求められる法律分野それぞれを深く掘り下げるということだが、ここでいう専門性ということである。

企業内法務といえば、個別企業による違いはあれど、ある程度の専門性が常に求められる。個別の会社にとってかわる今ある法務ニーズは、各企業がやっている事業とか業務内容によって違うのは当然で、そこを深く知らなければいけないから専門的になるということである。産業分野と個別企業のニーズに応じた専門性、ここがまずは出発点であろう。

その一方で、企業内の弁護士では専門性は身につかないという見解もある。企業内では、様々なことをやらなければいけないので、1つの事を深掘りしているという事は難しく、そう言う意味で専門性は身につかないという見方のものである。

この2つの面は、いずれもそれなりに理由はあるかと思われるものの、企業の外部にいる弁護士との比較からすると、かなり相対的な違いのようにしか見えない。あまり専門性が身につかないと言ったところで、少なくとも企業内弁護士がアドバイスをしなければならない特定依頼者である自分の所属する企業が関わっている部分については、恐らくその企業の外にいて全くその企業の中を知らない弁護士に比べれば、はるかに多くの知識と経験を持っているはずである。これはある意味十分な専門性であろう。何れにしても、企業内におられる弁護士は、外部にいる弁護士よりも、少なくとも自分の所属企業がかかわる法律分野について専門性は高いと言って良い。

それでは、外部の企業法務弁護士の目から見て、企業の内部においてある程度の知識や経験、そして判断力もあるという人がいるとしたら、外部弁護士の仕事はなくなるということになるのだろうか。確かに、何が外部弁護士によるサービスとして意味があるのかを、より真剣に考えなければいけなくなるであろうが、専門化の努力を怠らなければ、外部弁護士として逆に特定のニーズをつかみやすくなるともいえる。

但し、専門性と言うものも、どういった意味での専門性でなければいけないのか、具体的な話をしなければいけなくなる。

例えば、よく訴訟代理をする事が専門性だという見解を聞くが、それはここでいう専門性ではない。例えば、米国流で言う、リティゲーションロイヤーと言う専門性と、日本の弁護士が思い浮かべている訴訟代理の専門性は、似て非なるものである。アメリカでは、本当に専門性である。どうしてかと言うと、米国では、訴訟そのものが、弁護士の業務としても極めて特殊な能力を要求される領域になっているからである。例えば、証拠開示や陪審裁判、あるいは複雑な多数当事者訴訟などにしても、それをコントロールするためのルールの習得と実務的経験の集積は、それだけで一大作業である。日本の弁護士が言う、研修所で習った知識を応用しながらできる裁判実務のレベルで

はない。だからこそ、米国ではリティゲーターという訴訟専門弁護士の専門分野が成り立ち得るわけである。それはアメリカの弁護士が、基本の部分での能力が低いから、その中で訴訟弁護士が生まれるんだと言うようなものではない。この辺りは、非常に日本の弁護士一般には誤解があると思う。訴訟弁護士のあり方について、彼我の違いをもっとよく分析すべきである。アメリカの弁護士は、そう言う場面を見つけながら、どんどんと専門化していくのである。他の分野、例えば企業法務の分野においても、ジェネラルコーポレートと言うような企業法務一般だけではないところで着々と専門化していくのであり、こういう状況の中で専門性をあいまいにしながら外部から企業法務に携わるということは困難といえる。

企業の訴訟代理をしているという事は、一般人よりは専門家かもしれないが、今ここで言う企業法務で必要とされる専門性としては、ごく基本的な事なんだということ位に思っていた方が良い。いくつか専門的な事案に関する訴訟を経験した企業内法務のスタッフならば、弁護士資格がない人でも、外部にいる一般民事の訴訟しかやらない弁護士に比べれば余程知識も見識もあるというのが現実である。こういう状況を前提に、特に日本の法律家であれば、出来て当然だというレベルの訴訟実務・契約実務ができるだけでは、企業法務の目から見た専門性があるとはなかなか言われぬ。それを基礎として、企業各社のビジネスリスクについて前述した事情聴取能力を磨いて、きちんと整理したうえで、本当にそこで見つけなければいけない事実を探し、そこで適用される専門領域に関係する法的な細かい知識をおさえて、適切な判断をするというのが、本当の意味での専門性という事になる。

よく日本の弁護士の世界で聞かれる話として、社内の法務スタッフが増えてしまって、そこに弁護士がたくさん入ったら、外部の弁護士は要らなくなって、法務ニーズを縮小させることになるから、反対だという意見がある。これには、その主張の前提がある。社内に入った弁護士が、外部にいる弁護士と全く同じ仕事をすると言う前提である。普通にジェネラルな法律相談に応じ、普通に訴訟代理をするという前提をとったらそうなるかもしれない。しかし、この前提がそもそも間違っている。その認識自体が、企業内法務を全く理解していないのは、既に前述したとおりである。企業内法務は、決して外部でやる法務と同じではない。必要な能力として共通するものは多い。しかしながら、やるべきことは違う。外部にいる弁護士は、企業内にいる弁護士との間で、十分な専門性のニーズに応じていければ、仕事は新たに出来て来るという事でもある。それを見つけてくれる人が、自分と同じ資格者として企業の中にいるという事になれば、彼ら企業内弁護士がどういったものを外部の弁護士の仕事に切り出すべきだと思うか次第である。その意味で、単純に、弁護士が社内に入ったから、外部の弁護士に対するニーズが必ず減る、そうしたら弁護士の数がそんなにいないというような事はあるまい。もし前述したような企業内弁護士が外部の弁護士の仕事を奪うようなことが企業法務における唯一無二の真実ならば、米国などではとっくの昔に弁護士の数が減っていてもおかしくない。しかし現実はそのようではない。従って、あまりそういう事実を把握して

いない抽象的で大まかな議論をすべきではない。ただ、専門性の確立、殊に企業法務にとっての専門性の確立を言うためには、単純な今ある裁判沙汰としての訴訟や書面作りの作業としての基礎的な契約作成作業というような、日本的イメージの中にある以上の弁護士としての実力が必ず要求されるようになるということになる。外部から企業法務に携わる弁護士にとっては、厳しい競争を生き抜かねばならないということは覚悟すべきである。

外部の企業法務弁護士が厳しい競争にさらされていくことになるとすれば、それについて行くための努力はどのようにしたらよいか。正しく、その厳しい競争に耐えるために、いろんな動きが起きている。日本でも既に四大とか、五大とか言われる大型規模での企業法務を主とする事務所が出来てきているのもその表れである。専門性ある弁護士を多数そろえたデパートのような総合事務所を目指す方向である。一方、外国の法律事務所が続々と日本支所を作って、そこに日本の弁護士や外国資格の弁護士のチームを置いているのも、同じ視点から理解されるであろう。これらは、規模によるメリットをめざし、それを総合デパート化あるいは国際的なワンストップサービスというカタチでやっていくということになっているわけである。これは、同じく「大きくなる」と言っても、いわゆる個人の事件をベースに考えているフランチャイズ的、コンビニエンスストア的な展開をしている事務所とは、全く違った方向である。この2つは同じではない。弁護士の数だけで言うと、どちらも多いが、やっていることはまったく違う。

また、専門化した企業法務はより高度なものへのニーズが高まる。日本だけでも、数多ある企業の数があり、当然そういう各社のニーズに応える弁護士を育てるとすれば、それに見合っただけの弁護士がいなければならない。そうでなければ、数少ない高度専門弁護士の間で、利益相反が頻発することになり、結果として企業は良い法律サービスを受けられないということになるからである。大きな事務所ばかりが統合して増えても、全部は賄いきれない。事務所の中で、いわゆるチャイニーズウォールと言われるものを作って、少し利害関係が対立しそうな関係企業を、同じ事務所で行うようにすれば良いという考えもあるが、これはなかなか容易ではない。そこで、ある程度の高度に専門化した中小規模の事務所が、企業の側のニーズに応じて使い分けられ、各社は自分の会社にとって最大のメリットのある適切なリーガルアドバイスを得られる外部の弁護士を選ぶということになる。

いずれにしても、こう言う企業からの専門性ニーズに対峙しながら、外部の企業法務弁護士として、依頼者がどこに動いているのかを考え、それについて行ける体制を毎日整えながら実務をしていかないといけない。しかし、今の日本の法律事務所に対する法規制や弁護士会の規則などというのは、それをまだ十分に認識して出来ている訳ではない。従来通りの、弁護士として独立したら法律事務所をもって、個別に事件を処理するという考え方に基づいている。企業が依頼者としてきても、それはあくまでも、訴訟代理や個別契約書のチェックなどでの外部から顧問のような形で依頼を受けるという程度のことしか考えていないレベルで作っているものである。そのため、企業法務、

殊に企業内法務とそれに応える外部の企業法務弁護士との関係からみれば、その規制の仕方に様々な無理がある。結局、企業内での法務についてだけでなく、外部から企業法務を行う弁護士についても、日本での規制は企業法務の活動が定着している先進国の状況と比較して、遅れをとっていると言わざるを得ない。そうすると、誰がそこを埋めていくという事になれば、数多山のように数がある外国法事務弁護士の人たちや隣接士業の人たちということにもなりかねない。企業にとって、究極のニーズは何かと考えればしっかりと専門性を持って協働できる専門家である。弁護士であれば、日本資格者の弁護士でなければならないということでもない。こういう現実としっかり対峙して、そのような中でも選ばれる弁護士となっていくことが、日本の企業内弁護士、外部から企業法務に携わる弁護士のいずれにおいても求められている。ここをおろそかにし続けると、日本の弁護士のガラパゴス化と言う状態が起きかねないだろう。

こう書いてくると、それではこれから弁護士になっていく人たちは、企業法務に携わるときにどうやって専門性を培ったらよいかという質問が出るだろう。これはなかなか答えにくい質問である。もし多少の誤解を恐れずに言うとするれば、自らの学習や発表（専門的法律分野や企業活動の背景事情）だけでなく、自らの依頼者としてくる企業の活動に日頃から関心を持ち、彼らが今日の前の事件で何をしたいかというだけでなく、なぜそういうことになってきて、これからはどのような方向へ彼らの経済活動として動こうとしているのか、日頃からよく情報収集しておくということであろうか。

私自身の専門性がもしあるとするれば、その出来上がり具合は誠に風の吹くままであった。大学時代は刑事訴訟法の大家・中央大学の渥美東洋先生に習い、相当刑事法をやらせていただいて、その当時は刑事裁判官をやるつもりだった。しかし実際に修習に入っところで当時の日本の刑事訴訟法実務で大きな挫折感を味わった。そこで弁護士になったものの、弁護士としての自分の能力に疑問を感じる事が多くあった一方で、弁護士として積極的にになっていないと生き延びられないと思った。そのときに、裁判もやりつつ、取引的な事にも目配りでき、世界でうごく企業が見えるという事は、面白いと思った。それが知的財産権と国際取引に興味を持った理由である。また、現在いる事務所のコアな依頼者が国際的な企業活動に携わる製造業や販売業の方々であったことが、自然と私の専門性を育てる結果になったところも大きい。個別の紛争処理案件や契約案件を処理する中から、それぞれの業界や会社の背景や置かれた状況を理解させて頂いているうちに、日頃からそういうことに気持ちを向けていることの大切さを学び、法律家として今だけでなく将来を見据えた勉強や準備をすることの重要性を理解することができた。その意味では、正しく依頼者に育てられて、ようやくこうなったと言うことなのだと思う。

同じような意味で、企業内弁護士であれば、自らが所属する企業の活動全体をよく理解する中で、自らの目の前に来る個別案件もきちんと処理できるようになっていくのだろうと思う。外部の企業弁護士であれば、そういう形でリピーターになって頂ける企業依頼者との信頼関係を築くことに努

力することが必要だということになるだろう。いずれにしても、自らの事務所に待っていて、企業が自らを探して見つけてくれた時に初めて、裁判なり、契約チェックなりの何がしかの個別仕事のみをするというようなテンポで考えていては、企業法務に携わる弁護士として、本当の意味で「専門家」として継続的な依頼を受けていくことはできないということである。

以上

